

刷脸支付关键节点来临，从单一入口走向聚合。

产品名称	刷脸支付关键节点来临，从单一入口走向聚合。
公司名称	中山集家信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	中山市石岐区中山二路32号后座二楼207房
联系电话	0760-87808295 15876006513

产品详情

银联与微信支付合作的“蓝鲸”问世，正式点燃刷脸支付战火……

编辑 | 陈大柴

刷脸支付市场继银联推出“刷脸付”之后，又释放出新一轮商用动能。聚合模式之下，收单机构、服务商、代理商、商户将共同支撑起中国刷脸支付生态圈。

近日，银联商务发布了刷脸支付终端产品“蓝鲸”，同时支持微信和银联刷脸支付，突破此前刷脸支付市场终端设备单一支付功能，为刷脸支付的商用推广带来聚合概念。

在扫码支付时代，正是借助聚合才形成线下全面覆盖的市场生态。而相比扫码支付，刷脸支付终端设备具有一定的技术门槛，并且成本更高、体积更大，这也就意味着刷脸支付比扫码支付更需要聚合。

「热浪财经」调查得知，银联接二连三推出刷脸支付系列产品，在一定程度上反映出监管对刷脸支付市场的风向逐渐明晰。同时在腾讯携手银行、银联打造刷脸支付产品背后，一场符合金融行业标准的刷脸支付聚合推广模式将要爆发。

刷脸支付重磅利器

“蓝鲸”可谓在当前刷脸支付市场关键节点出现的重磅利器，它只有一个摄像头模组，便兼容微信支付和银联“刷脸付”。这就好比聚合支付服务商的扫码盒子，同时支持多家支付机构的通道。

知情人士对「热浪财经」透露，银联的“刷脸付”系统兼容性较强，能基本兼容市场上主流的人脸识别摄像头和算法，在刷脸支付聚合方面，技术已不是难题。在具体使用过程中，用户可根据自身情况选择银联或微信支付的刷脸支付功能，由于交易验证方式不同，银联在刷脸交易时需要输入支付口令，而微信支付则需输入手机号码。对于商户而言，一台刷脸设备能支持多种支付通道，有效降低了设备购入成本，也解决了多台设备占用空间的难题。至于刷脸支付能不能像扫码支付那样多通道聚合，业内人士指出，就目前刷脸支付市场而言，想要聚合微信支付与支付宝，难度依然较大，因为其使用的摄像头和算法不同。以摄像头为例，微信支付的青蛙刷脸设备，使用的是华捷艾米3D结构光摄像头；而支付宝刷脸支付使用的是蚂里奥的3D结构光摄像头。受制于刷脸支付行业各自为战的状态，“蓝鲸”的问世实则为刷脸支付推广撕开了一个较为可行的口子。在中国移动支付入口从二维码转向刷脸支付的趋势下，“蓝鲸”模式可能会获得更多由支付变革所带来的红利加持。

趋势已见端倪

刷脸支付从去年正式推向商用到现在，已有超一亿注册用户。而近期艾媒咨询发布的《2019年上半年中国移动支付行业研究报告》显示，2019年上半年中国移动支付交易规模达到166.1万亿元，预计2019年中国移动支付用户将达到7.33亿人。作为移动支付发展的下一个趋势，刷脸支付市场不仅仅是以支付宝、微信支付为代表的第三方支付机构在推动，银行、银联等机构也纷纷为刷脸支付提供官方站台。曾有持牌支付机构高管对「热浪财经」表示，中国相比西方国家，推广刷脸支付更有优势。特别是官方在很多基础设施建设中引入刷脸技术，比如刷脸过安检等，这将助力刷脸支付成未来移动支付趋势和主流。就目前刷脸支付市场来看，隐私安全成用户比较关心的问题。而在监管强调“不要简单将人脸特征作为唯一的交易验证因素，必须根据风险等级结合用户口令等其他因素进行多因素认证”之后，备受行业关注的人脸识别领域相关金融标准也将要公布。从银联推出“人脸识别支付口令”的刷脸支付产品，到腾讯宣布联手银联、银行打造符合金融级行业安全标准的刷脸支付产品，中国刷脸支付市场的安全合规化道路已经被开辟，监管认可便是未来趋势。以“蓝鲸”为代表的银联系，入局刷脸支付，一改微信支付、支付宝双寡头局面，在开辟趋势的过程中，也为刷脸支付市场爆发带来更多可能。

落地在于代理商

回顾移动支付发展历程可以看到，初始阶段市场上第三方支付终端单元比较分散，商户及用户的多样化支付需求得不到满足。特别是对于流水大、客群体量大的商户，聚合多种支付方式的快捷支付成为最大需求。在此背景下，聚合支付出现了。聚合支付服务商、代理商，承担的是连接支付机构与商户的角色，支付机构的创新支付方式依靠服务商、代理商去受理落地，而服务商、代理商的商户资源也为支付机构带来流量。“移动支付上半场离不开聚合支付服务商、代理商的功劳，下半场依然要靠他们。”某支付从业者表示，刷脸支付现在在推广上遇到了一个聚合机遇，聚合模式下的服务商、代理商，能有效打开刷脸市场。从银联与微信支付的合作来看，一方面银联坐拥银行资源和第三方收单机构资源，有天然的市场推广优势；另一方面，微信支付拥有8亿支付用户和3万家服务商合作伙伴所合成的开放生态，市场前端经验比较成熟。二者合力之后，“蓝鲸”借聚合优势，在千千万万服务商、代理商的推动下，接入商户收银系统，再配合银联、微信支付的市场补贴政策，很可能成为引领线下刷脸支付的领头雁。作为较早入局刷脸支付的支付宝，其在近日举办的服务商大会上宣布，将从政策、创新、能力、人才与大阿里生态连通等五大方面，帮助行业内1000家支付服务商完成数字化经营转型。有知情人士分析，在扫码支付市场争夺战中，微信支付略占优势，扫码流量见顶之后，支付宝将会依托服务商、代理商加码布局刷脸支付，进一步巩固市场地位。刷脸支付真正的战火才刚刚燃起，“蓝鲸”聚合模式的出现，会让它燃得更快。